

一つの具体的商売策

実務ありき

先ほどたまたま、2月14日が私の誕生日だったため、

『誕生日料金無料』

札幌市内飲食店をネットで検索していたが、バースデーケーキやお飲物一杯無料などはあった
ホットペッパーグルメ関係は良く見ていない

数えきれない困難を乗り越えてきた私にとって、
このひらめきは容易いことであった

①誕生日料金無料

この根拠は、家族友人を連れて行くのが容易に想像出来る
またそれすら心配であれば、
2名以上の同伴に限る・・・とすれば良いことであり、
1年を通して、、利益というベクトルは上向きになるのは決まっている
目先の小金よりも、黒字経営の継続安定に目を向けるべき・・・

(責任転嫁駅の構内)

- ①～～離れだから
- ②不景気だから
- ③食料品消費税が0%になるから

具体的に言うと

- ① 離れていった顧客が戻って来る可能性→なぜ→知ってるから
- ② 新規客の見込み度アップ

宣伝費や技術的な問題として難しいとするならば、
口コミ という手段もなくはないが、結果反映にはしばらく時間を要す

(注)

※家族離れ

※友人離れ

このワードは聞いたことがない

またちなみに、マイナンバーカード等の偽造証明物ということまで心配する必要性は皆無
であり、信販会社の審査レベルまでには及ばないはず・・・

余談ですが、、

イメージソング作曲依頼

急なことですネ・・・

バレエもですか・・・？

以上